



株式会社クレスコ

2024 年 3 月期 決算説明会

2024 年 5 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社クレスコ
[企業 ID]	4674
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 5 月 13 日
[ページ数]	32
[時間]	15:00 – 15:46 (合計：46 分、登壇：29 分、質疑応答：17 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長執行役員 富永 宏 (以下、富永)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社クレスコ、2024年3月期決算説明会を開催いたします。お忙しい中ご視聴くださいます、誠にありがとうございます。

本日は、代表取締役社長執行役員富永宏より、2024年3月期決算の概要、中期経営計画、および2025年3月期の見通しについてご説明し、その後質疑応答の時間を設けております。お時間の関係で全てのご質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。

説明会の終了時刻は16時を予定しております。

それでは早速始めさせていただきます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永：はい。皆さん、こんにちは。クレスコの富永です。本日も弊社の決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは24年3月期通期のアナリスト説明会、決算説明会を始めさせていただきます。

1 決算のポイント ✨ 1.1. 2024年3月期の主な取組み①

■ 組織および体制関連

- 2023年4月1日付で、更なる品質強化と業務効率化の促進を目的として、「品質管理本部」を「品質・プロセス統括本部」に改組。また、デジタルソリューション事業中心に事業拡大のため「営業統括部」を「ビジネスイネーブルメントサービス本部」の直下組織に。
- 2023年5月10日の取締役会で、自己株式の取得（上限10億円または50万株）と自己株式の消却を決議。また、2024年2月に配当方針変更を発表（2025年3月期中間配当より配当性向40%を目標に）。
- 2023年9月29日、当社企業グループの財務情報と非財務情報（経営理念、事業内容、価値創造プロセス、サステナビリティ/ESGの取組みなど）を整理し、詳述した「統合報告書2023」を創刊。
- 2024年1月29日、グループの人材・経営資源の有効活用によるシナジー効果の更なる発揮を目的として、日本ソフトウェアデザイン(株)、(株)メクゼスおよび(株)クレスコ間でリソースの整理・統合検討を発表。同年3月25日、組織再編方針合意を発表。
- 2024年2月、「中期経営計画2023」で目標とした、当社全体でのISMS認証取得を達成。
- 2024年2月26日、ITインフラ関連業務の対応力強化とグループとしてのシナジー実現を目的として、ジェット・テクノロジーズ(株)の全発行済株式取得による子会社化決定を発表（4/1実施）。

■ 事業関連

- デジタルソリューションとしての自動化/業務効率化の強化
 - UiPath社のRevenue Growth Partner of the Yearを受賞。
 - ウイングアーク1st社と販売代理店契約を締結。同社の電子帳票プラットフォームinvoiceAgentとUiPath連携による経理業務ペーパーレス化・自動化ソリューションの提供を開始。
 - 自ら業務自動化できる人財育成をサポートする「UiPath寄り添いサービス」提供を開始。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

決算のポイントです。まず、主な取り組みのページです。最初の組織、および体制関連について、過去の説明と重複する部分もありますが、ひと通り説明します。

まず、1年前、4月1日付で品質強化と業務効率化の促進を目的としまして、ここに書いてあるような組織の改編をしております。

続きまして、5月10日、ちょうど1年前の取締役会で自己株の取得、10億円または50万株と、消却を決議して昨年度実施しております。また、24年の2月には配当方針の変更を発表させていただきました。25年3月期、今期以降になりますけれど、中間配当より配当性向を40%めどにする。過去は30%めどでしたけれど、これを40%めどに変更するという発表をいたしました。

続きまして、9月に統合報告書を発表しております。初めてクレスコとして社外にリリースしております。

次に、24年1月には組織の再編成です。日本ソフトウェアデザインという会社は大阪に本社がありまして、名古屋にもかなり事業を展開しているクレスコグループの1社です。この会社を同じく大阪に本社を持つメクゼスという子会社と、あとはクレスコ本体との間でリソースの整理統合を発表して、3月25日にこの内容を合意したことも発表しています。あとで少し説明します。

24年2月、これは中計の2023年で目標としたISMSの取得ができました。

続きまして、24年2月には新しくこの4月1日からグループ入りする企業としてジェット・テクノロジーという会社の株式を取得したことを発表しております。4月1日からこの会社も含めてグループに入っております。

事業関連についてです。このページに書いてあるのは、ほぼUiPath社のことです。デジタルソリューションとしての自動化/業務効率化、UiPathは以前RPAと言っていましたけれど、自動化と業務効率化のソリューションもかなりいろいろな製品でやっていますので、自動化/業務効率化を強化することで、下の三つです。

アワードを受賞したり、ウイングアークさんとのソリューションを提供したり、またクレスコ本体も、寄り添いサービスというUiPathのサービスの提供を開始しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





- デジタルソリューションとしてのAI分野強化
 - ・ Microsoft社の「Azure OpenAI Service」を利用した生成AIチャットサービス「CrePT（クレプト）」を構築し、5月より社内向け運用開始。
 - ・ 当社AI専門家による「AIエスコート」サービス提供開始。
 - ・ 数値最適化手法を用いてホテルの部屋割り業務を効率化するツール「RooMagic」をリリース。
- その他
 - ・ 「セキュリティ脆弱性診断」のメニューにペネトレーションテストを追加したサービスを提供開始。
 - ・ 資本出資するインド法人「Cognavi India」がインド新卒学生向けジョブポータルサイトをオープン。
 - ・ ベトナムのレストラン&リテールテックスタートアップ企業CAPICHI社に出資。同社提供のQRモバイルオーダーシステム「Capichi OI」の日本国総代理店として、飲食店、小売店、宿泊施設のDX化への貢献を図る。
 - ・ 連結子会社「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」が、サブスクリプション型WiFiサービスおよび製造業向け「統合BOM管理ソリューション」の提供を発表。
 - ・ 当社のセキュリティソリューションの強化を目的として、情報セキュリティサービスを展開する(株)セキュアイノベーション（本社：沖縄県那覇市）と資本業務契約を締結。
 - ・ かねて組み込みセキュリティ技術および脆弱性攻撃の評価に関する共同研究など産学連携活動を実施してきた、名古屋大学大学院情報学研究科付属組み込みシステム研究センター様宛に、次世代自動車関連の技術研究支援・促進のため寄付を実施。

続きまして、デジタルソリューションのAI分野についてです。

ここは社内利用ですけれど、生成AIチャットサービスCrePT、これはMicrosoftのAzureを使ったものです。5月から運用開始しています。

AIに関しましては、AIエスコートというサービスの提供も開始しています。

一番下は数値最適化手法を用いたホテルの部屋割りです。これをRooMagicという商品名にしてリリースして、幾つかのホテルで今使っている途中です。

その他について、サービスでセキュリティ脆弱性診断のサービスをリリースしたり、あとはインドの法人、Cognavi Indiaという会社を設立して、新卒学生向けの情報ポータルサイトもオープンしています。

ベトナムではレストラン&リテールテックのスタートアップ企業のCAPICHI社に出資しまして、こちらのサービスを日本の総代理店としての販売も開始しております。

子会社のクレスコ・デジタルテクノロジーズが、サブスク向けのWiFiサービスだったり、製造業向けの統合BOM部品管理のソリューションもリリースしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続いて、セキュリティソリューションの強化を目的として、セキュリティサービスを展開する、沖縄那覇にありセキュアインベーションという会社と資本業務契約を締結しています。

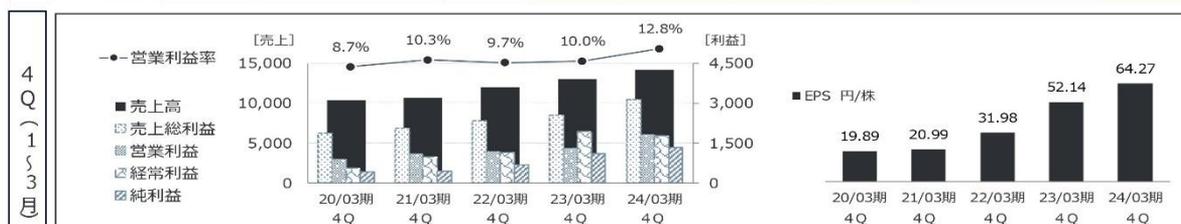
そして一番下が最近の話題ですが、かねて組み込みセキュリティ技術、および脆弱性攻撃の評価に関する共同研究などを産学連携で名古屋大学院と組ませて、いろいろな研究をしてまいりました。その組み込みシステム研究センター宛に、次世代の車を作る技術として、支援促進のためにクレスコから1億円の寄付を実施しております。名古屋大学さんとは、これを機にさらに一緒に研究を進めながら未来の車を作っていく取り組みを進めてまいります。

1 決算のポイント 1.2. 売上高・利益

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。
【注】 「純利益」は「親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益」です。

- **売上高** [単位：百万円未満切捨]
既存システムの刷新やDX推進による生産性向上を目的としたIT投資需要が依然として旺盛で、売上高は順調に推移し、9.1%の増収。
- **営業利益・利益率**
増収効果あるも、人件費・教育費増およびITサービス事業での大型不採算案件の発生により、2.5%の増益にとどまる。利益率は9.7% (前年同期10.3%)。
- **経常利益**
米国における株高の進行により、当社が保有する金融商品に関してデリバティブ評価益(営業外収益)2億73百万円を計上し、10.2%の増益。

	22/03期	23/03期	24/03期	前年 同期比	対通期 達成率	通期 業績予想	
						23/5/10 予想	前年 同期比
通期							
売上高	44,450	48,368	52,755	109.1%	100.5%	52,500	108.5%
売上総利益	8,698 (19.6%)	9,641 (19.9%)	10,337 (19.6%)	107.2%			
営業利益	4,457 (10.0%)	4,998 (10.3%)	5,121 (9.7%)	102.5%	97.6%	5,250 (10.0%)	105.0%
経常利益	4,782 (10.8%)	5,135 (10.6%)	5,658 (10.7%)	110.2%	105.4%	5,370 (10.2%)	104.6%
純利益	3,236 (7.3%)	3,328 (6.9%)	3,728 (7.1%)	112.0%	104.1%	3,582 (6.8%)	107.6%
EPS 円/株	153.92	158.10	180.12			173.89	



© 2024 CRESCO LTD.

- 5 -

売上・利益のところでは。

下のオレンジ色が強調するポイントですが、売上高は順調に推移しまして9.1%の増収ということで、下の表だと527億5,500万円という数字で9.1%増です。

営業利益と利益率は増収効果はありますが、人件費・教育費増、および昨年もご説明しました不採算プロジェクトが発生しておりましたので、その影響があって増益ですが、2.5%増益にとどまって、利益率も前年同期比10.3%より若干落として、9.7%の利益率で営業利益は終わりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



経常利益に関しましては、米国における株高の進行、あとは当社が保有しておりましたデリバティブの商品の評価益が出ました。昨年度は評価損したけれど、今回はその分が戻ってきて、増益になりました。

その結果、繰り返しますが、下の表で売上高が527億円で9.1%増、営業利益が51.2億円で2.5%増、経常利益が56.5億円で10.2%増、純利益が37.2億円で7.1%増、で終わることができました。

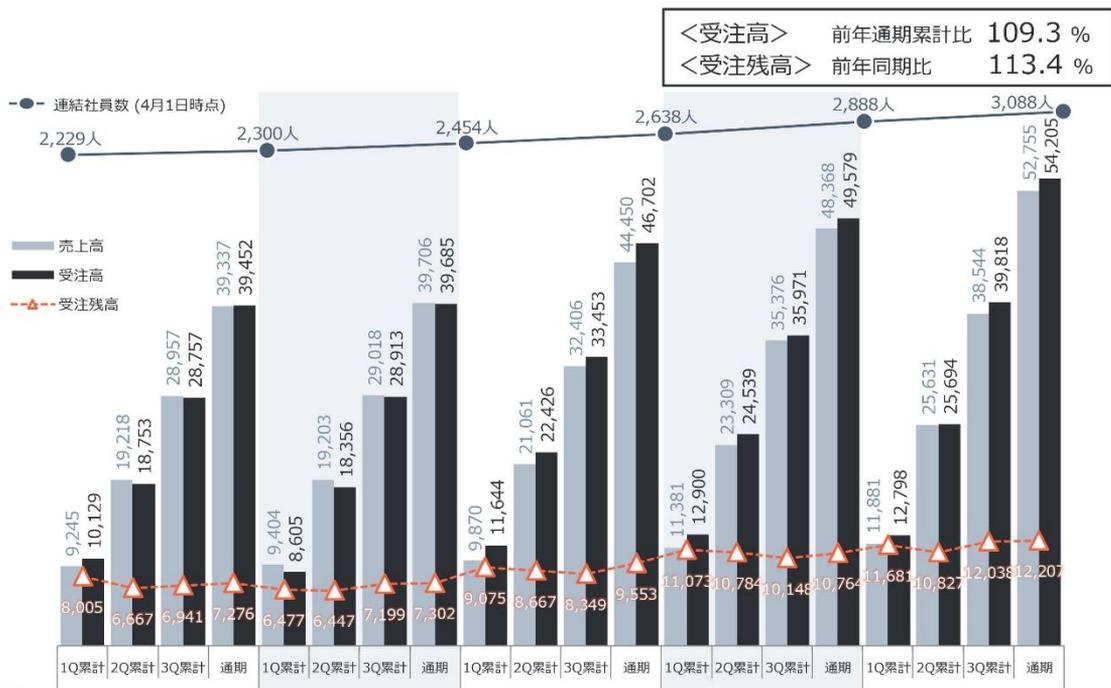
右側に業績予想を書いています、ほぼほぼ業績予想に近い数字にいったという形です。営業利益だけが先ほど少し説明した内容です。

下に4Q単体のグラフを示していますが、営業利益率の折れ線グラフだけ見ていただければ分かりますが、営業利益率もこの4Q、1月から3月だけを見ると12.8%という数字に戻ってきた感がありますので、この調子で今期も進めてまいりたいと思っております。

1 決算のポイント 1.3. 受注高・受注残高

[単位：百万円未満切捨]

- 旺盛なIT投資需要を背景に、受注高と受注残高は順調に推移。
- 顧客企業における既存システムの刷新やDX推進によるIT投資需要が、受注を後押し。



© 2024 CRESCO LTD.

- 6 -

続いて、受注高・受注残高です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

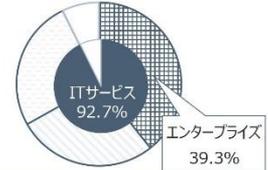


ここは IT 投資需要を背景に、受注・受注残高は順調に推移しております。受注高で前年比約 109.3%、受注残高でも 113%という数字で昨年よりいい数字で今期スタートしております。

1 決算のポイント **✳** 1.4. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：エンタープライズ]

セグメント	サブセグメント
IT サービス ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	エンタープライズ 情報・通信、広告、流通サービス、運輸、 人材紹介・人材派遣、公共、資源・エネルギー、 建設・不動産、旅行・ホテル、医療・ヘルスケア、その他

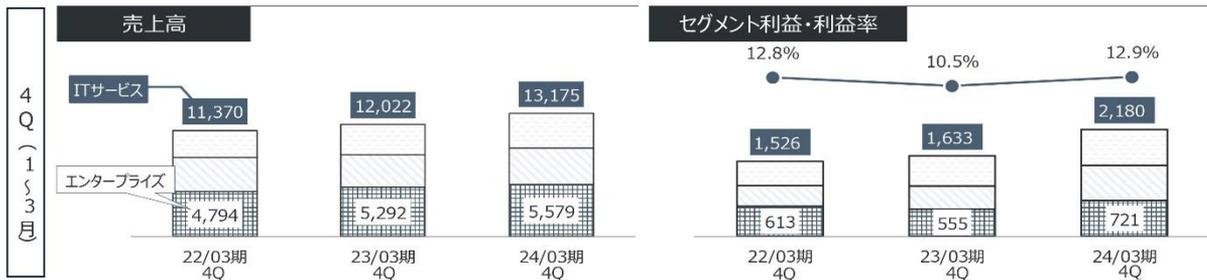
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



■ 売上高：203億11百万円（前年同期比 7.8% ↑）
 ・「建設・不動産」「情報・通信・広告」「資源・エネルギー」分野で一部の連結子会社の売上が大きく増加。

■ セグメント利益／利益率：20億73百万円／10.2%（前年同期比 12.7% ↓）
 ・主として「人材紹介・人材派遣」「流通サービス」分野で不採算プロジェクトが発生。

[単位：百万円未満切捨]



セグメント別の説明をさせていただきます。

まず右上のグラフ、エンタープライズがクレスコ全体の収益の 39.3%を占めるエリアです。内容的には上にどういう業種かを書いてありますが、売上高は 203 億円強、これは 7.8%上がりました。ただ、利益のほうは 20 億 7,300 万円、前年比 12.7%減。ここは下に書いていますが、主として人材紹介・人材派遣、あとは流通サービス分野で不採算プロジェクトが発生したことで、こちらは、先期から説明しております、不採算プロジェクトが四つあった関係で、このような数字になっております。

不採算が残っておりますのは一つですので、その一つに関しましては今期上期中に決着がつく数字になっております。その今期上期分も含めた決算、受注損失引当も含めて今期入れ込んでという数字の決算です。

サポート

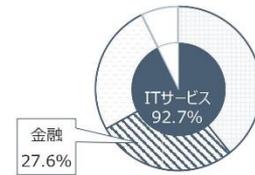
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1 決算のポイント ✨ 1.5. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：金融]

セグメント		サブセグメント	
IT サービス	・コンサルティング	金融	銀行、保険、その他
	・IT企画		
	・開発・保守の総合サービス		

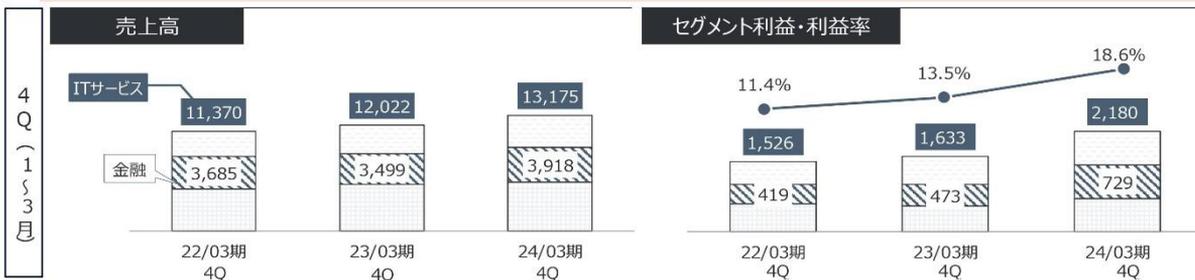
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



通期

- **売上高：147億40百万円（前年同期比 4.4% ↑）**
 - ・「保険」「その他」分野で大型案件収束も、「銀行」分野で既存顧客からの受注が堅調。
- **セグメント利益／利益率：20億73百万円／14.1%（前年同期比 13.9% ↑）**
 - ・「銀行」分野で不採算プロジェクト発生も第3四半期で収束。第4四半期に高収益案件を複数検収。

[単位：百万円未満切捨]



© 2024 CRESCO LTD.

- 8 -

続きまして、金融セグメントになります。

金融セグメントは先ほど示しました右上の円グラフの、クレスコ全体の27.6%です。

売上高に関しまして147億4,000百万円で、こちらは少し増収しております。あと利益は、20億7,300百万円、前年同期比で13.9%、ここは利益率としても14.1%と若干低いのですが、これは銀行の分野で不採算プロジェクトが発生しましたが、第3四半期、具体的には10月に収束しましたので、第4四半期はそれを盛り返すような高収益案件を複数検収できており、金融の分野に関しましては正常に戻ってきている数字です。

それを示しますのが右下のグラフで、第4四半期単独での利益率の折れ線グラフのところですが、ここも利益率が第4四半期、昨年に比べればかなりいい数字、18.6%という数字になっておりますので、第4四半期単独で見れば非常にいい業績で終わることができました。通期でも増収が4.4%で、もうひとつだったところがありますけれど、利益に関してはしっかりリカバーしてきたという部門です。

サポート

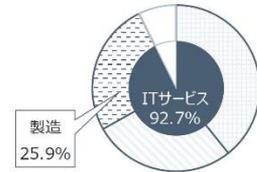
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 決算のポイント ✨ 1.6. セグメント別売上高・利益 [ITサービス事業：製造]

セグメント	サブセグメント
ITサービス ・コンサルティング ・IT企画 ・開発・保守の総合サービス	製造 自動車、輸送機器、機械、エレクトロニクス、その他

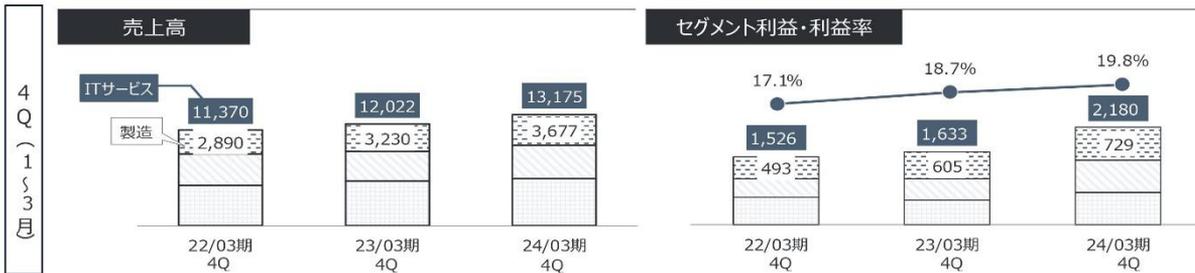
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



通期

- **売上高：138億55百万円（前年同期比 9.5% ↑）**
・「機械・エレクトロニクス」分野で売上高が増加。
（自動車の車載関連システム開発等）
- **セグメント利益／利益率：24億54百万円／17.7%（前年同期比 13.6% ↑）**
・売上高の増加と同様の理由。

[単位：百万円未満切捨]



© 2024 CRESCO LTD.

- 9 -

続きまして、製造セグメントです。

これも同じく右上のグラフで全体の 25.9%を占めるセグメントです。こちらはずっと堅調に売上も利益も伸ばしてきております。特に大きなトラブルがなく、いいお客様と長くつき合ってくることができました。プラスアルファ、新しいお客様もしっかりとれているという、先期では一番順調だったセグメントです。

売上が 138 億 5,500 万円で 9.5%増、利益に関しましても 24.5 億円とで 13.6%増、利益率も過去の前のページ、その前のページに比べると非常にいい数字の 17.7%という数字で終わることができました。これは下のグラフを見ても少しずつ成長していると読んでとれるかなと思います。

サポート

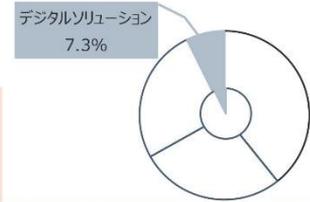
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 決算のポイント ✨ 1.7. セグメント別売上高・利益 [デジタルソリューション事業]

セグメント	事業
デジタルソリューション	顧客のDX実現を支援する製品・サービスからなるソリューション群 <主な製品・サービス名> Creage : クラウド関連サービス UIPath : RPA関連サービス アノテーション : AI関連サービス 教育・セミナー : AI、クラウド、RPAなど

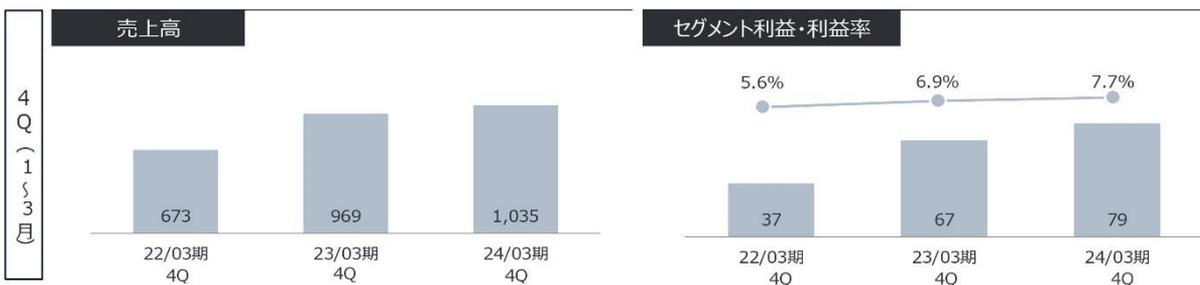
<セグメント別の売上高比率:4Q(1~3月)>



通期

- **売上高 : 38億47百万円 (前年同期比 39.6% ↑)**
 ・主クラウドサービスの「Creage」と自動化／業務効率化ソリューションの販売が増加。
- **セグメント利益／利益率 : 2億25百万円 / 5.9% (前年同期比 35.9% ↑)**
 ・売上高の増加と同様の理由。

[単位 : 百万円未満切捨]



続きまして、デジタルソリューションです。

ここはまだまだクレスコとしては比率が少ない。右上の円グラフで7.3%のエリアです。ただ、少しずつこの比率が増えてきております。売上高としましても38億4,700万円、前年同期比だと40%弱の伸び率です。クラウドのCreageと、あとは先ほど申しました自動化/業務効率化のソリューションの販売が増加しております。

セグメント利益に関しましても2億円強、ここも40%弱、売りと同じだけ伸ばしている状況です。下のグラフを見ても毎年少しずつ成長しているところは分かると思います。ここを次期中計ではもう少し強化していく方針にしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年3月期は、『**中期経営計画2023 (2021~2023年度)**』の最終年度。売上高528億円、営業利益51億円は当初目標達成も、営業利益率9.7%、ROE14.3%は未達。

公表用資料から抜粋

	2021年3月期 実績	中計2023 目標 (2024年3月期)	中計2023 実績 (2024年3月期)	成長率
連結売上高	397億円	500億円	528億円	+32.9%
連結営業利益額	35億円	50億円	51億円	+47.0%
連結営業利益率	8.8%	10%	9.7%	-
ROE	14.8%	15%以上	14.3%	-

© 2024 CRESCO LTD.

- 12 -

その中計です。クレスコの中計は2023で一旦区切りをつけまして、今期2024年から3年計画の中計を作り直して発表しております。

2023の中計は、まず2021年スタート段階で397億円だった売上を3年間で500億円にするという目標値を立てました。それに対する実績が今回発表している528億円という数字で、ちゃんと中計のこの売上に関してはクリアしております。利益に関しましても、次の行ですけれど、50億円目標に対して51億円という実績になりましたので、ここもクリアできたということです。

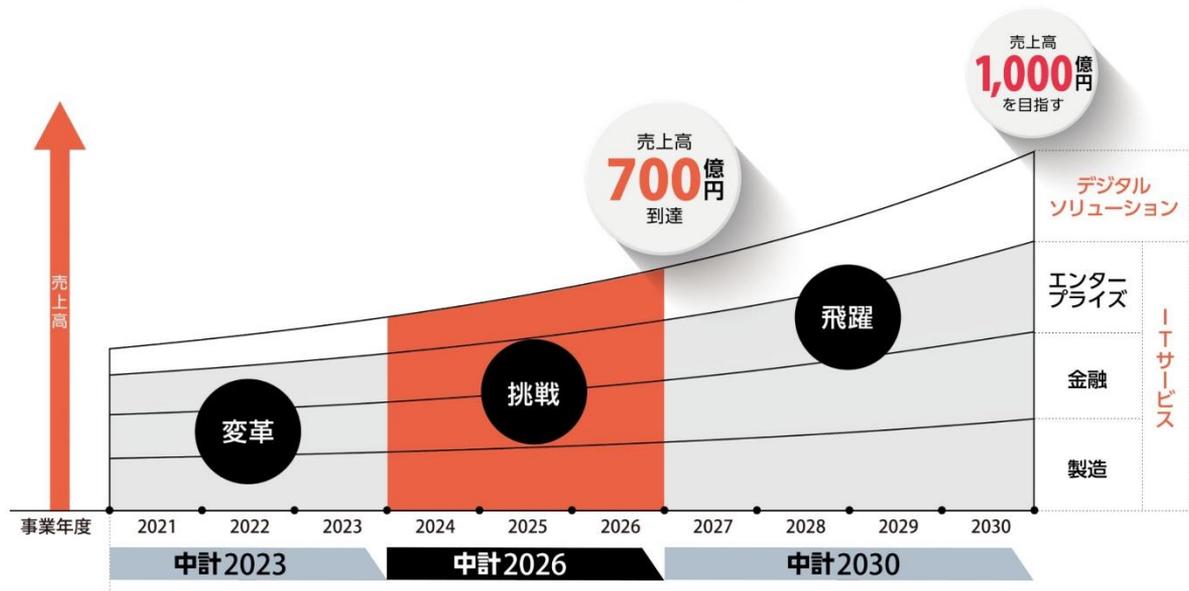
営業利益率 ROE について少し課題がありまして、9.7%と14.3%のところ、この二つの項目は全中計を未達で終わることになりました。先ほどの不採算等の影響もありますのでこのような数字になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 中期経営計画 2023⇒2026 ✨ 2.2. 中期経営計画2026の位置づけ

- 当社グループは引き続き2030年までに売上高1,000億円企業を目指すとともに中期経営計画2026は「挑戦」のテーマのもと売上高700億円到達を目標に設定。



© 2024 CRESCO LTD.

- 13 -

次の中計 2026 年の位置づけです。

まずクレスコは Ambition 2030 として、2030 年には 1,000 億円を目指すことをビジョンとして発表しています。その中間地点である 2026 年、24 年からの 3 年間は挑戦というカテゴリにしております。この挑戦というテーマのもと、700 億円を達成する目標値を立てて、この 3 年間の中計を進めてまいります。

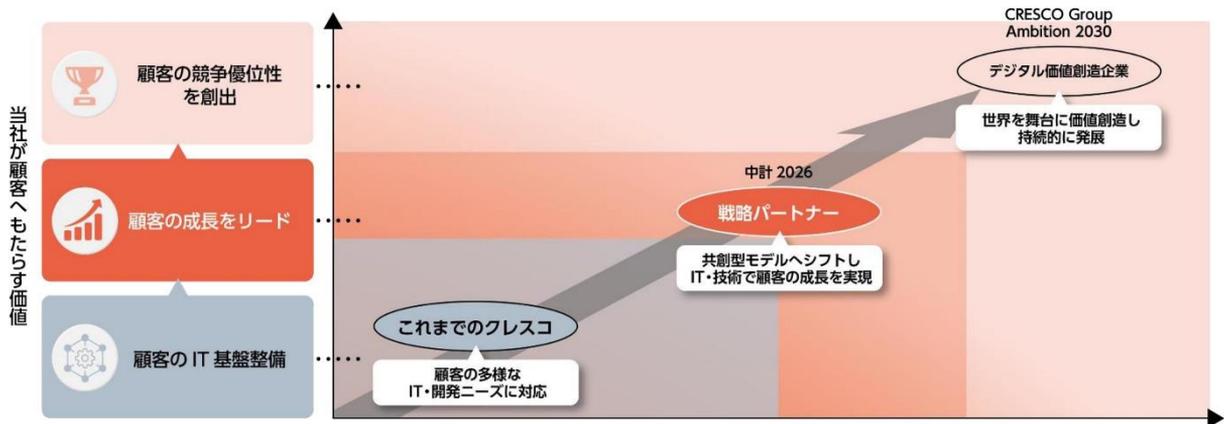
グラフで説明するのは、一番右側のデジタルソリューションの比率が、2023 よりはかなり比率を上げていることが分かると思います。IT サービスはそれぞれ伸ばしていくけれど、デジタルソリューションの比率を増やしていくというメッセージです。最終的に 1,000 億円になったときには 4 分の 1 ずつ程度になれるような計画を立てて、今進めているところです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- IT・技術を通じて顧客の競争優位性を創出する「戦略パートナー」となり、ともに社会を前進させる「デジタル価値創造企業」を目指す。



こちらがロードマップです。

今回の中計 2026 は「戦略パートナー」という言葉をつけています。左側に書いていますが、今まではクレスコは顧客の IT 基盤をしっかりと整備することは非常に得意だったと思います。今後はやはり顧客の成長をクレスコの方でしっかりリードしていく。最終的には、顧客の競争優位性をクレスコの IT の力で創出していくことを 2030 年目指して、ロードマップとして、このように定義をし、この 3 年間は戦略パートナーになるというお客様をどんどん増やして行って、最終的にはデジタル価値創造企業を目指すというロードマップです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 「顧客とともに持続的に成長し、社会を前進させる」ことを目指し、「新たな挑戦」と「さらなる変革」の実現に向けて、7つの成長戦略を推進。



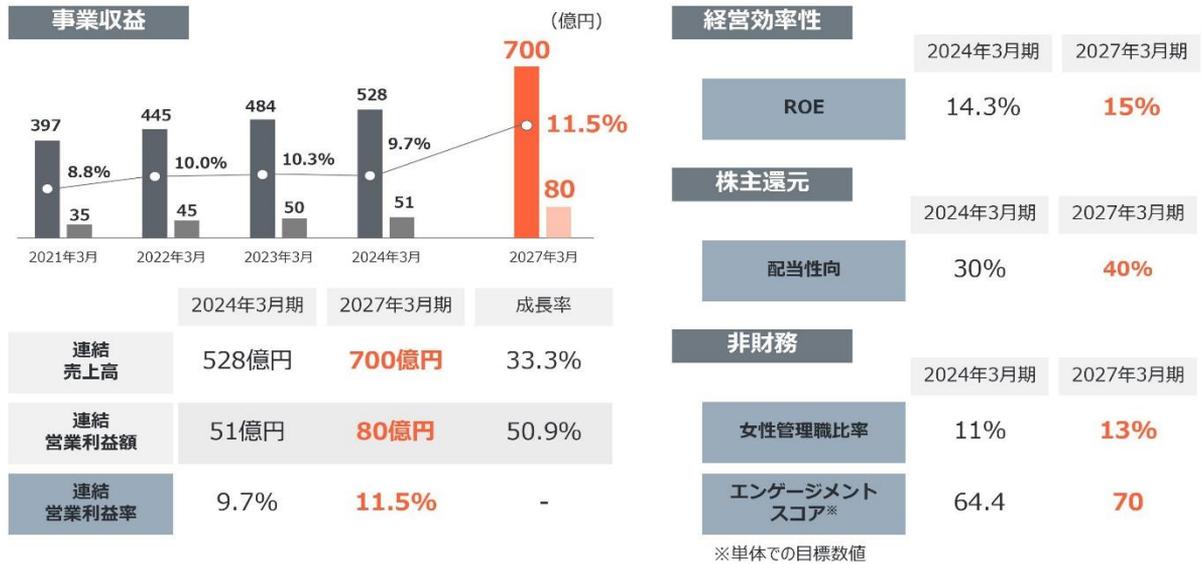
中計の戦略の概要は多くは説明しないですけれど、左側で新たな挑戦、これは顧客とともに持続的に成長し社会を前進させるための挑戦です。右側でさらなる変革とありますが、変革を続けて挑戦と変革を実現しつつ、下の七つの戦略をそれぞれ実行していく。この七つの戦略に全て担当役員をつけて、それぞれが推進していき、横もしっかり連携して進めていくという形で、この4月からスタートしています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2 中期経営計画 2023⇒2026  2.5. 2026年度の目標

- 2026年度には、連結での売上高700億、営業利益率11.5%、ROE15%を達成し、高収益成長を実現。
- また、株主還元の強化を行い、2024年度を目標に配当性向40%への引き上げを図る。



2026年度の目標になります。

26年度中計、この3年間での目標は、先ほど700億円という数字を説明しました。営業利益率をやはり上げていくというメッセージを強く出しています。11.5%まで持っていく。3年間ですので、今10%弱ですので0.5ずつぐらいはしっかり上げていくというメッセージです。ROEも15%を達成して高収益成長を実現していきます。

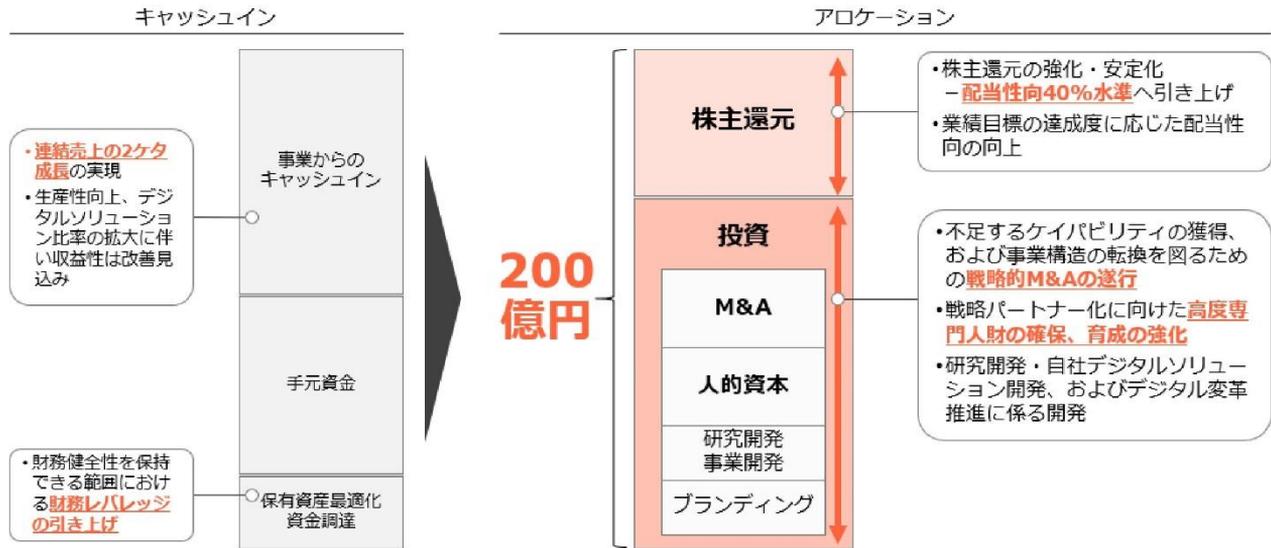
また、株主還元の強化を行って、2024年度をめどに配当性向40%への引き上げを行います。ここは右側の経営効率化でROE配当性向の話をしてしていますが、説明してないのが一番右下の非財務ですが、女性管理職比率が今11%ですけれど、これを13%まで上げていく。あと社内的なエンゲージメントも今定量的に測って、64.4というスコアですが、これ一般的より若干上なエンゲージメントですけれど、ここをさらに上げていって社員の満足度も上げて、技術者としての価値も上げていくということで、70という数字を外部的にも非財務情報の目標として出しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 3年間で、M&A・人的資本開発を中心に企業価値向上に向けた積極的な投資を進め、ケイパビリティを拡充する。また、事業成長で得られるキャッシュを軸に株主還元強化も推進する。



キャッシュアロケーション方針もこの中計から出しました。3年間でM&A、人的資本開発を中心に企業価値向上に向けた積極的な投資を進めます。ケイパビリティを拡充していくということで、左側のキャッシュイン 200 億円をこの3年間でしっかり使って行く。この200億円に対して一番上のアロケーションでは株主還元、先ほどから説明しています配当性向 40%水準に引き上げております。

投資に関しましては、主に四つのカテゴリに区切って計画して管理していくということで、M&Aと、人的資本と、研究開発事業開発、そしてブランディングの四つに分けています。それぞれをしっかり推進していく。特に人的資本は高度専門人材の確保だったり、育成を強化していくところにかなりお金を使っていきたい方針です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- ロシア・ウクライナ紛争に加え中東情勢の緊迫化など政治経済への悪影響が懸念されるほか、人手不足に伴う採用コストや教育コストの増加、円安・物価高騰による諸経費の増加など業績の下振れ要因が多数認められるものの、生産性向上を目的とした企業におけるDX推進が更なる高まりを見せるものと考えられることから、IT投資は伸長し、**当社グループの受注は増加していくものと見込む。**
- 2024年4月より「**中期経営計画2026**」をスタート。初年度に当たる2024年度は、策定した成長戦略を着実に実行し、売上高の増加と収益性の向上を目指す。
- 今後の状況や事業動向等を踏まえ、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示。

[単位：百万円未満切捨]

2 Q 累 計	24/03期					25/03期	
	23/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	24/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	24,900	106.8%	25,631	110.0%	102.9%	27,800
売上総利益			4,677 (18.3%)	103.2%			
営業利益	2,080 (8.4%)	92.6%	1,978 (7.7%)	88.1%	95.1%	2,440 (8.8%)	123.3%
経常利益	2,170 (8.7%)	102.5%	2,440 (9.5%)	115.3%	112.4%	2,475 (8.9%)	101.4%
純利益	1,418 (5.7%)	96.6%	1,665 (6.5%)	113.5%	117.5%	1,610 (5.8%)	96.7%
EPS 円/株	68.29		80.06			39.08	

通 期	24/03期					25/03期	
	23/5/10 予想	前年 同期比	実績	前年 同期比	達成率	24/5/10 予想	前年 同期比
	売上高	52,500	108.5%	52,755	109.1%	100.5%	58,500
売上総利益			10,337 (19.6%)	107.2%			
営業利益	5,250 (10.0%)	105.0%	5,121 (9.7%)	102.5%	97.6%	5,900 (10.1%)	115.2%
経常利益	5,370 (10.2%)	104.6%	5,658 (10.7%)	110.2%	105.4%	6,000 (10.3%)	106.0%
純利益	3,582 (6.8%)	107.6%	3,728 (7.1%)	112.0%	104.1%	4,000 (6.8%)	107.3%
EPS 円/株	173.89		180.12			97.09	

【注】 () 内の数字は各々の利益率を表します。「純利益」は「親会社に帰属する当期純利益」です。

© 2024 CRESCO LTD.

- 19 -

3月期の見通しです。

今期見通しに関しましては、ロシア・ウクライナ紛争に加えて、中東情勢が緊迫化しております。政治経済への悪影響も懸念されます。また、人手不足、どの業界でもですけれど、採用コスト・教育コストが増加しております。日本は円安、物価高騰、諸経費拡大しております。正直、下振れ要素はお客様も含めて多数、投資に関しては認められるところではありますが、ITの業界に関しましてはお客様も生産性向上を目的とした企業におけるDX推進がどんどん高まりを見せています。生成AIもかなりいろいろな企業が使い始めていますので、それに関するIT投資の各企業様の意欲は旺盛ですので、当社グループの受注は増加していくものと見込んでおります。先ほどの受注残のお話ししましたが、かなり案件としては多いという印象を持っております。

また、中計2026をスタートしました。ここに向けてのしっかり成長戦略を立てながら進めていくところで、下の業績予想の一番右下、年間今期は現在528億円で、ここを585億円まで上げていくという目標です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

営業利益に関しては 59 億円、経常利益は 60 億円、純利益で 40 億円で、それぞれ伸び率は右側に書いていますが、営業利益で 15%増、経常利益で 6%増、純利益で 7%増の目標を持って今期進めていきます。

3 2025年3月期の見通し 3.2. 配当予想

- 株主還元方針に則った配当を継続。
- 期初予想比2円増配の普通配当52円 [中間25円、期末27円]。(ご参考：前年度50円 [普通配当46円、記念配当4円])

	22/03期			23/03期		24/03期		25/03期		(株式分割前換算)	
	実績	実績	実績	24/5/10 予想	増減	24/5/10 予想	増減	24/5/10 予想	増減	24/5/10 予想	増減
中間	20円	23円	25円	19円	-6円	38円	+13円	38円	+13円	38円	+11円
期末	24円	27円	27円	19円	-8円	38円	+11円	38円	+11円	38円	+11円
年間	44円	50円	52円	38円	-14円	76円	+24円	76円	+24円	76円	+24円
配当性向	28.6%	31.6%	28.9%	39.1%	10.2%						
配当利回り	2.2%	2.9%	2.4%								
DOE	4.4%	4.5%	4.2%								
配当金の総額	925百万円	1053百万円	1070百万円								

[配当金の総額：百万円未満切捨]

株主還元方針

- ▶ 当社は株主のみならず経営の重要課題と位置づけ、株主資本の充実と長期的な安定収益力を維持するとともに、業績に裏付けられた適正な利益配分を維持することを基本方針としております。
- ▶ 特段の株主優待は行っておりません。
- ▶ 配当にしましては、原則、連結経常利益をもとに、特別損益を零とした場合に算出される親会社に帰属する当期純利益の30%相当を旨途に継続的に実現することを目指してまいります。

▶ 同左

▶ 同左

▶ 配当にしましては、原則、親会社に帰属する当期純利益の40%を旨途に継続的に実現することを目指してまいります。



注 2020年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

- ・ 20/3期中間は当分割後(24年3月末時点と同じ)ベースに換算した配当額を記載しております。

注 さらなる投資家層拡大・市場流動性向上を目的として、2024年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行います。

- ・ 25/3期は、24年3月末時点(今回の分割前)ベースに換算した配当予想額を記載しております。

配当の予想です。

こちらは、下にまず青い注釈がありますが、7月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割する、1対2に分割することを先日発表しております。それを前提に上の数字を見ていただきたいのですが、今期 25 円、27 円で 52 円という実績だったところを、19 円、19 円、1 対 2 ですから半分以上は当然ですが、配当性向に関しましても 40%弱という数値目標を進めてまいります。配当にしましてはかなりまず多く出していく方針で今期は検討いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご参考 ✨ 1) 連結子会社の変遷

	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q																
クレスコ・イー・ソリューション	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコワイヤレス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アイオス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ北陸	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
シーズリー	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・デジタルテクノロジーズ	【※3】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
メクセス	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エヌシステム	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ネクサス	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
アルス	【※4】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ジェイキューブ	【※4】	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコベトナム		○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
エニシアス	【※1】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
クレスコ・ネクシオ	【※2】【※6】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
日本ソフトウェアデザイン	【※5】	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
子会社総数	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13	13	13	11	11	12	12	12	12	12

【※1】 2020年4月1日付で「(株)エニシアス」を子会社化
 【※2】 2021年7月1日付で「(株)OEC」を子会社化
 【※3】 2022年5月1日付で「クワイアティジャパン」は「クレスコ・デジタルテクノロジーズ」に商号変更
 【※4】 2022年7月1日付で「アルス」「エヌシステム」「ネクサス」を統合
 【※5】 2023年2月1日付で「日本ソフトウェアデザイン (株)」を子会社化
 【※6】 2023年10月1日付で「OEC」は「クレスコ・ネクシオ」に商号変更

最後に少し補足のページをご説明します。

クレスコグループは3月末時点で12社です。先ほど言いましたジェット・テクノロジーズはこの表にまだ入っておりませんので、ここにプラス1社入ってくるようになります。ただ、先ほども説明しました日本ソフトウェアデザインは統合等しますので、1社なくなります。

あと、クレスコワイヤレスに関しましても小さい企業でしたけれど、MBOで経営者が買い取ましたので、そこは今期減っていく。そのため、1社増えて、2社はこの表から減っていくという形でスタートしてまいります。

サポート

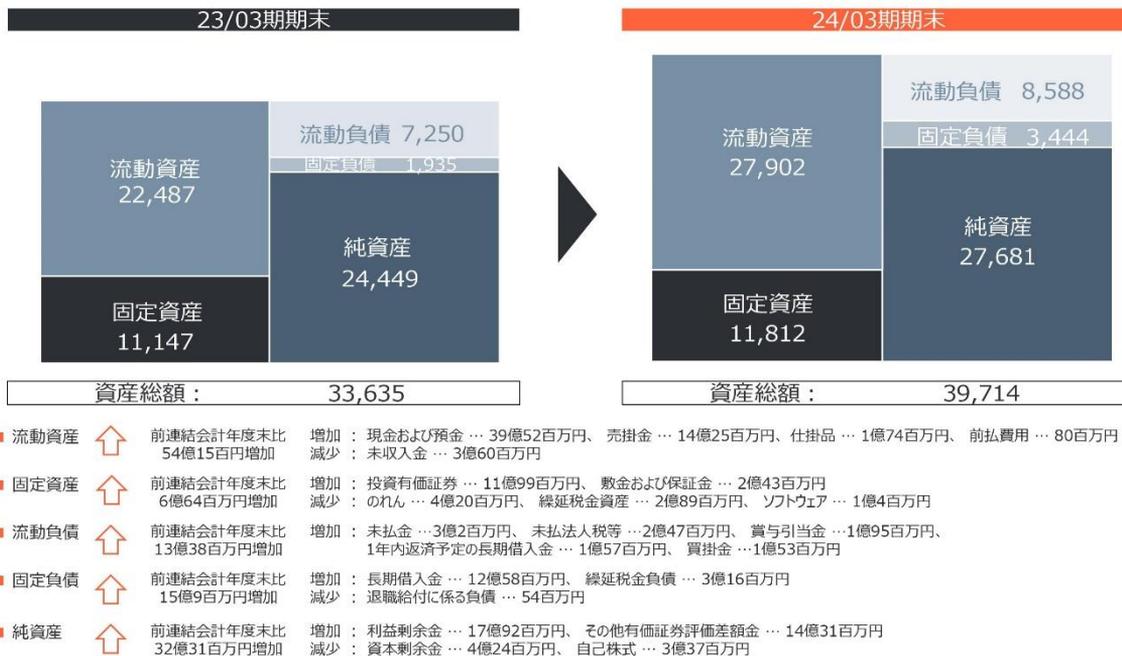
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ご参考  2) 資産・負債の状況

[単位：百万円未満切捨]

- 資産総額は、前連結会計年度末に比べて**60億79百万円増加**し、397億14百万円。



© 2024 CRESCO LTD.

- 23 -

資産負債の状況ですが、ここは資産総額が 60 億円強増えて 397 億円という数字の企業になりました。数字を見ていただければ分かるとおりにこれだけ増えているという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

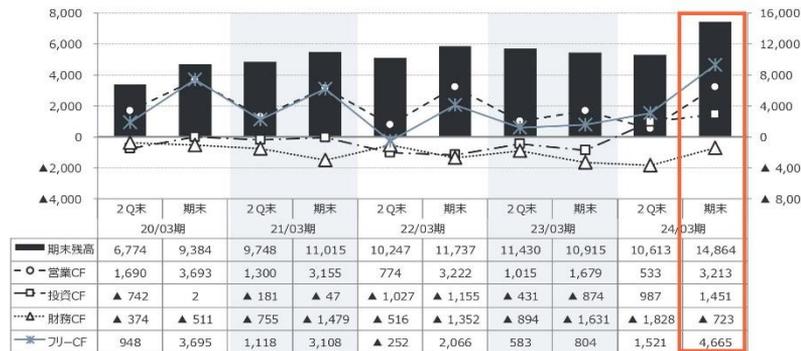


ご参考 **3) キャッシュフローの状況**

[単位：百万円未満切捨]

- 現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べて**39億49百万円増加**し、148億64百万円。

	22/03期		23/03期		24/03期	
	2Q末	期末	2Q末	期末	2Q末	期末
キャッシュ・フロー						
営業活動	774	3,222	1,015	1,679	533	3,213
投資活動	▲ 1,027	▲ 1,155	▲ 431	▲ 874	987	1,451
財務活動	▲ 516	▲ 1,352	▲ 894	▲ 1,631	▲ 1,828	▲ 723
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 252	2,066	583	804	1,521	4,665
キャッシュ・フロー増減	▲ 768	722	▲ 307	▲ 822	▲ 302	3,949
現金および現金同等物の期末残高	10,247	11,737	11,430	10,915	10,613	14,864



■ 営業CF 32億13百万円の収入

法人税等の支払額 …	18億円
売上債権の増加額 …	13億65百万円
税金等調整前当期純利益 …	57億円
減価償却費	3億11百万円
減損損失	2億96百万円
のれん償却費	2億10百万円

■ 投資CF 14億51百万円の収入

投資有価証券の取得による支出 …	7億49百万円
敷金および保証金の支払額 …	2億76百万円
有形固定資産の取得による支出 …	1億84百万円
有価証券の取得による支出 …	1億67百万円
投資有価証券の償還による収入 …	21億86百万円
投資有価証券の売却による収入 …	5億11百万円
有価証券の売却による収入 …	1億75百万円

■ 財務CF 7億23百万円の支出

長期借入れによる収入 …	19億40百万円
配当の支払額 …	10億83百万円
自己株式の取得による支出 …	9億98百万円
長期借入金の返済による支出 …	5億24百万円

続きまして、キャッシュフローも前連結会計年度に比べて 39 億円増えて、現金 148 億円になっています。現金、現金同等物は 148 億円という数字になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご参考  4) 経営ビジョンと中期経営計画の詳細URL



【注】コーポレートロゴ変更に伴い、イメージ画像を変更しました。内容に変更はありません。



「経営ビジョン」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ja/corpinfo/vision.html>



「中期経営計画2026」の詳細
<https://www.cresco.co.jp/ja/ir/operation/plan.html>



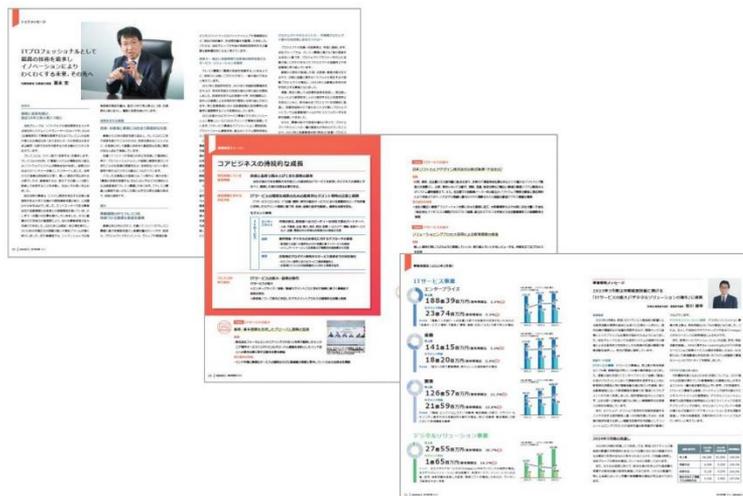
続いて、これは経営ビジョンと中計、ここに URL を張っていますので、ぜひ見ていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご参考 **✳** 5) 統合報告書の創刊

財務情報と非財務情報（経営理念、事業内容、価値創造プロセス、サステナビリティ/ESGの取り組みなど）を整理し、詳述した「統合報告書」を創刊しました。



「統合報告書」は、当社Webサイトよりご覧いただけます。
https://www.cresco.co.jp/ja/ir/library/annual_report.html



統合報告書も同じです。URL を張っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご参考 ✨ 6) ジェット・テクノロジーズ(株)子会社化 (2/26公表)

当社は、ジェット・テクノロジーズ(株)の全発行済株式を取得し、子会社化することを、当社取締役会において決議いたしました(2/26)。

企業ロゴ	 A CRESCO COMPANY ✨
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none">・システムコンサルティング・インフラ設計構築・運用・各種ミドルウェア製品の導入・Webアプリケーション技術開発・業務アプリケーション設計・開発・各種パッケージのカスタマイズ・各種プロダクト製品・HW/SWの販売
設立年月日	2005年3月10日
本社	東京都新宿区

詳細は、2024年2月26日付プレスリリース「ジェット・テクノロジーズ株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ」をご覧ください。

https://www.cresco.co.jp/ja/ir/news/auto_20240226542181/pdfFile.pdf
(PDF: 191KB)



最後のページになります。

ジェット・テクノロジーズという会社がグループ入りしました。この会社はほぼ同業ですけど、インフラに非常に強い。決算短信では書いていますけれど、日立の金融の重要なインフラ系のパートナーです。だから、日立製作所の仕事をかなり金融系でやっている会社です。120名強の技術者と売上が30億円弱ありますので、クレスコグループとしてはかなりいい仲間が入ってくれたと思っています。今後この企業ともシナジーをグループ全社で発揮しながら、クレスコ全体の成長を進めていくという方針です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご参考  7) 当社および子会社の組織再編方針（3/25詳細公表）

当社およびその子会社2社（日本ソフトウェアデザイン(株)、(株)メクゼス）は、3社間の組織再編に向けた方針につき合意（1/29）。具体的な再編方法につき当社取締役会において決議いたしました（3/25）。

	(株)クレスコ	日本ソフトウェアデザイン(株)	(株)メクゼス
企業ロゴ		 A CRESCO COMPANY 	 A CRESCO COMPANY 
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・情報システムに関するコンサルティングおよびソリューションサービス業務 ・設計、開発業務 ・運用管理、保守業務 ・調査、分析、評価および技術支援業務 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータ・ソフトウェアの開発・保守に関する業務 ・情報通信システムの設計、運用管理に関する業務 ・労働者派遣事業 ・前各号に付帯する一切の業務 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務系・制御系システム開発（Web型・CS型） ・Webデザイン制作 ・モバイルアプリ開発 ・システム基盤構築 ・ITコンサルティング ・RPA ・BI 他
設立年月日	1988年4月1日	1983年5月4日	1995年4月3日
本社	東京都港区	大阪市中央区	大阪市中央区

詳細は、2024年3月25日付プレスリリース「当社および連結子会社間における組織再編（完全子会社間の合併および完全子会社からの事業の譲受）に関するお知らせ」をご覧ください。

https://www.cresco.co.jp/ja/ir/news/auto_20240325558326/pdfFile.pdf
(PDF：212KB)



すみません。もう1社、先ほど話しました日本ソフトウェアデザインです。真ん中に日本ソフトウェアデザインと書いていますが、左側のクレスコに名古屋事業所の部分はクレスコに移管する、一緒になってクレスコの中でやっていくという形になります。

大阪の事業所に関しましては、右側のメクゼスと一緒にやっていく形で、真ん中の日本ソフトウェアデザインは大阪と名古屋に関して、それぞれ両左右の会社と一緒にやっていくことを3月25日に発表しております。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ありがとうございます。それではこれより質疑応答の時間といたします。

いただきましたご質問はこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。それでは最初のご質問です。

質問者 [Q]：一つ残っている不採算案件の沈下状況について、もう少し説明をお願いいたします、というご質問です。

富永 [A]：はい。不採算の状況ですけれど、このページはごめんなさい。

エンタープライズのセグメントで一つ、不採算プロジェクトが残っております。そのプロジェクトに関しましては、この上期、9月までで収束させるということで、プロジェクト計画をこの3月に全て見直して、9月までの追加の予算を組み入れて、当然マイナスの予算になりますが、マイナスの予算を組み入れて受注損失引当も入れ込んで今回の期をスタートしています。そのため数値的な影響はこの期には発生しない。

ただ、そのプロジェクトがまだ上期は引きずりますので、機会損失の部分は多少数字が影響するかなという程度で、昨年ほど大きな影響はないというふうに判断しております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：デジタルソリューションは何が変われば増加していくのでしょうか。内部要因、外部要因に分けてご説明ください、というご質問です。

富永 [A]：はい。デジタルソリューションのところでは。

デジタルソリューションはどうやって伸ばすかというのは、私が社長に就任してからほぼ主力サービスが Creage と、先ほど申しました UiPath の2本立てがほぼ変わってないと思っています。この新しい柱を増やしていくところが、大きな施策の一つだと思います。

内的な課題、外的な課題は両方ありますけれど、内的にはクレスコはやはりどうしても IT サービスで、現場の主導でのお客様の仕事をやってきたので、お客様から言われていることをしっかりやることは得意ですけれど、そこに新しいソリューションを展開するとか、提案するとか、そういう力はまだまだ不足していると感じていますので、そのエリアを当然強化するところが内的な課題です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



外的なところは、この製品群をしっかりと、どういう製品をクレスコのラインナップとして揃えていくかを、いろいろな企業様、いろいろなソリューション企業と会話をしながら、うちが注力すべきことをしっかりと、外部の製品を持っている会社様にもクレスコを認めてもらうところは重要な課題の一つかなと感じております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：戦略パートナーの顧客を増やすための施策、効果発現の時間軸について解説をお願いします、というご質問です。

富永 [A]：はい。戦略パートナーを増やす施策・時間軸ですけど、ずっと進めておりますが、まずお客様の経営層にもしっかりと事業課題をヒアリングして、お客様の経営のためにどうやって私たちがITで活躍できるか、お客様に貢献できるかをしっかりと会話していくとことが重要だと思います。

それができている企業がもう何社かあります。定期的に、そういうお客様の事業戦略とIT戦略をつなげるような会議をやることを何社か進めております。まず、その進めている何社かからしっかり戦略パートナーとして組みましょと少しずつ話を進めていく。実際、向こうは「クレスコはもう戦略パートナーだから」と言っていたいで一緒に取り組んでいる企業もありますので、そこを少しずつ進めていくところが実態だと思います。

時間軸に関しまして、やはり3年後がどういう状況かというところがありますので、3年後全ての企業というか、大規模な企業全てとは言いませんけれど、今おつき合いしている大規模な企業群の半数程度はしっかりと戦略パートナーと言っていたいけるような進め方をしようと今進めているところですよ。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：社長に就任されてからの業績、社内変革についての自己評価について、想定よりもうまくいっている点、下回っている点、課題認識を教えてください。また、新中期経営計画達成への意気込み、自信をお聞かせください、というご質問です。

富永 [A]：はい、ありがとうございます。

社長に就任して2年ちょっとになりましたが、想定よりもうまくいっている点に関しましては、やはり事業が、お客様が、非常にクレスコを買ってくれていることがありまして、いい関係性のお客様が結構増えています。あとは新規で技術的にもクレスコのことを認めてくれるお客様が増えていくなという感想を持っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あと、社内的にも私はメッセージをいろいろ出すようにしていますが、メッセージを共有できるような環境がいろいろ整ってきているかなと感じています。

一方、課題はやはり昨年とはとにかく不採算プロジェクト。とにかく品質だったり、プロジェクトマネジメント、品質というよりどちらかというとプロジェクトマネジメント、交渉力、ビジネス面の折衝力、その辺がもうひとつしっかり磨かなければいけないと感じたところです。課題は今それくらいです。

あと、中計に向けた意気込み。もちろんこの700億円、営業利益率1.5%、ここを目指してしっかりやっけていこうと進めておりますが、700億円はオーガニックな成長だけではなく、M&Aももちろん考慮しながら数字の計算をしていますので、しっかりクレスコを認めてもらう。社外の企業も含めて今後連携していくことによって、この数字はしっかり達成できる数字であると認識しています。

あと、利益率に関しましても業務効率化をかなり今期からも進めるようにしていますので、社内の管理部門、また事業部門の開発の効率化も含めまして今並行して進めておりますので、営業利益率もしっかり上がっていくだろうと予想しています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：ジェット・テクノロジーズの2025年3月期の業績への寄与度、売上高、のれん償却後の営業利益について教えてください、というご質問です。

富永 [A]：ジェット・テクノロジーズの今期の売上ですが、先ほどちょっとつぶやきましたけれど、30億円弱の売上を目標としています。のれん償却後の営業利益ですけれど、営業利益率が今既に10%前後出ている企業ですので、それなりにプラス億はいけるのではないかと見ております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：2025年3月期の業績計画についてセグメント別売上高、および営業利益の計画を教えてください、というご質問です。

富永 [A]：はい。ありがとうございます。

セグメント別の売上・営業利益の目標は、年度単位は実はそんなに厳しく立てていないです。各お客様の都度の動向によってかなり左右されますし、あと先ほど少し言いましたM&Aをすることによって、M&Aした企業が得意な分野はやはり全然違いますので、今回ジェット・テクノロジーズ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



は金融の数字ががんと伸びますけれど、それ以外の例えば製造業に強い会社を買うと製造業に強いところの数字ががんと伸びますので、その辺は立てていません。

ただ、デジタルソリューションに関しましては 50%近い伸びの目標は立てているところです。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続きましてのご質問です。

質問者 [Q]：人員不足について慢性的な経営課題ですが、労働人口は減少の一途をたどることは避けられないと思います。今後どのような策を講じ課題を克服されていくのでしょうか、というご質問です。

富永 [A]：はい。人材不足の点だと思います。技術者に関しましては、クレスコはよりやはりお客様に近いエリアに行って、上流をしっかりとやっていく、そしてクレスコはベトナムにもオフショアの会社を持っていますので、下流工程に関しましてはなるべく海外へのシフト、あとは札幌だったり、福岡にニアショア拠点も持っておりますので、そちら側でしっかりと人材を確保して開発力を上げていくという方針は一つです。

あと、その分あいた上流にシフトしなければいけない人材はどんどん教育もして、スキルシフトもあわせてしていく。

採用に関しましても強化しております。グループとして、この4月入社で、二百数十名の新卒が入社しています。その結果、3,000名以上の企業グループになりました。各社には新卒をやはり10%以上やろうと、先ほど説明した十数社に関しましてはメッセージを出しています。各社そこに向けて新卒採用もしっかりやって若い人を育てるということで、全体の人材不足を補おうという形で進めています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。それではご質問も一巡したようですので、質疑応答の時間を終了といたします。

最後に社長の富永よりご挨拶がございます。富永社長、よろしくお願いいたします。

富永 [M]：本日もクレスコの説明会を最後まで聞いていただきありがとうございます。

先ほど説明したとおり、中計2026がスタートしてまだ2カ月目です。この計画をしっかり進めていくべく、社員、あとグループ会社一同、マネジメントしてまいりますので、引き続きクレスコを応援してください。よろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、本日の決算説明会を終了といたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最後までご視聴いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

